

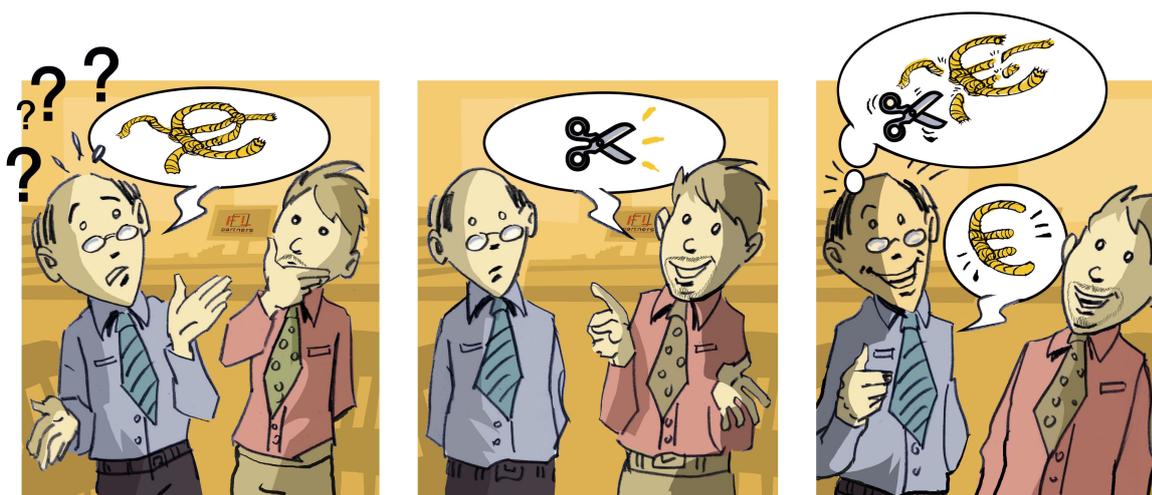


We unlock finance !

Catalogue de formation 2019

PARCOURS

« Finance pour Managers »



FL FINANCE ACADEMY forme des
managers depuis 2001
Notre site internet :
www.fl-finance.academy
Notre téléphone : 01 45 61 03 75
Votre interlocuteur : Florence FARRIAUX
Mail : ff@fl.finance



QUALITY
IN TRAINING
SOLUTIONS POUR FORMATEURS

Quality in Training assure le suivi
de la qualité de nos formations et
de nos formateurs.



Nous sommes certifiés ICPF &
PSI ce qui permet le finance-
ment de nos formations.

Qui sommes-nous ?

FL Finance Academy est un organisme de formation, fondé en 2001 et spécialisé en finance, qui cible la population des managers et cadres en entreprise ainsi que les repreneurs.

Notre objectif : Que vous compreniez les attentes de votre groupe

Les managers pilotent l'entreprise via le compte de résultat (Chiffre d'affaires, marges, résultat d'exploitation...). La vision du bilan est moins intuitive - quant à la création de valeur, qui représente le point de vue de l'actionnaire, elle est rarement pilotée. Mais pour être efficace une équipe de direction doit parfaitement comprendre quand elle crée de la valeur et à quel horizon pour rester en cohérence avec les attentes des actionnaires et assurer la pérennité de la société.

Un credo : Understanding creates value ®

Notre équipe est intimement persuadée que la compréhension puis la maîtrise des concepts financiers par l'encadrement et les acteurs clés créent de la valeur et contribuent à faire baisser les risques opérationnels. Cette compréhension doit s'ancrer dans la pratique des entreprises et non dans la seule explication, fut-elle brillante, des théories financières sous-jacentes.

Comment et pourquoi ont été conçues ces formations ?

Vous permettre de décoder les pratiques de place et leur évolution dans le temps est important. Nous militons pour que les enjeux de développement et de performance économique de l'entreprise sortent du cadre étroit de la Direction Générale et soient expliqués à l'ensemble des personnes clés, de façon à ce qu'ils jouent un rôle actif et contributif, et puissent réagir efficacement en cas de changement de contexte ou d'orientation.

Nous considérons que la finance ne relève pas uniquement de la Direction Financière, et avons conçu nos séminaires en ce sens : les participants à nos séminaires acquièrent progressivement un premier niveau de compréhension, puis des réflexes qu'ils utilisent dans leur quotidien opérationnel (notre notion de trousse à outils) pour enfin anticiper les dérives et les problèmes en amont afin de les atténuer, ou se fixer des marges de manœuvre de progrès.

Nous cherchons à créer de l'agilité en finance. Notre objectif est bien d'amener les opérationnels à faire toujours le lien entre rentabilité, capitaux engagés et risques engrangés quand ils prennent une décision.

Tous nos animateurs ont une forte expérience en conseil, et ont un statut d'associé dans notre propre structure ou dans des sociétés de conseil ou de Private Equity. Notre démarche se veut très pragmatique et ramène toujours aux considérations opérationnelles.

Quelles sont nos modalités d'intervention ?

Nous intervenons sur des programmes inter-entreprises de ce catalogue mais aussi en one-to-one (sur la base des programmes présentés adaptés si nécessaire) ou en sur-mesure ; Nous concevons aussi des programmes "blended" (mixtes présentiel / à distance).

Webinaires de 2 heures

Certains séminaires proposent en option des webinaires de 2 heures (18h à 20h) : Un cas pratique est traité individuellement en amont de la séance, la restitution se fait lors du webinaire. Les webinaires sont un accompagnement très efficace post formation.

Certification - Suivi de la qualité - Financement

FL Finance Academy est certifié ICPF-PSI, certification reconnue par le CNEFOP et inscrit dans Data-Dock. Nos formations sont donc éligibles aux financements par les OPCA.

FL Finance Academy utilise Quality in Training un outil en ligne innovant qui permet de mesurer objectivement, de piloter et de restituer en toute transparence la qualité des prestations de ses formateurs.

PARCOURS

« Finance pour Managers »

Situation :

Le directeur financier est souvent perçu en entreprise comme l'homme de la finance, celui qui résout tous les problèmes. Or, ce sont les managers, au quotidien et par la somme des décisions qu'ils prennent, qui « fabriquent » le compte de résultat mais aussi le bilan d'une entreprise. Il faut donc sans cesse expliquer aux managers la conséquence de leurs choix en matière de rentabilité ET de structure financière.

Objectifs :

Nos séminaires sont conçus pour faire prendre conscience aux opérationnels du lien entre rentabilité et structure financière. En France, les notions de marges sont en général très bien appréhendées, mais les aspects bilanciaux sont trop souvent ignorés. Nous aidons par nos séminaires à faire le lien entre les décisions opérationnelles prises au quotidien, et les comptes d'une entreprise. Nous aidons les participants à hiérarchiser les enjeux dans leur entreprise. Nous éclairons toutes les situations d'arbitrage qu'ils rencontrent, et leur donnons les clés pour décider en toute connaissance de cause :

Dans quelle situation se trouve mon entreprise (très rentable, en crise de trésorerie ...) ?

Dois-je privilégier la création de valeur ou la génération de cash ?

Quel rabais maximum puis-je accepter en contrepartie d'un acompte client ?

Comment dois-je modifier mon contrat si mon client exige un stock de sécurité ?

Que recommander à mes acheteurs : d'acheter en masse pour avoir des prix d'achat bas, ou d'acheter au fur et à mesure pour ne pas avoir de stocks..... ?

Comment adapter la marge sur des produits qui tournent très peu en stock... ?

Nos tarifs :

Chaque journée est tarifée 950 € HT par participant. Pour toute souscription de 4 séminaires au moins une réduction de 10 % est offerte; la même réduction est offerte à partir du troisième participant du même groupe. Pour le parcours complet la réduction est de 15 % par rapport aux tarifs des séminaires acquis individuellement.

Durée (Jours)	Titre du séminaire
2	Pourquoi et comment piloter une entreprise par le cash ?
1	Comprendre et faire comprendre les enjeux d'une bonne maîtrise des BFR
1	Maîtriser les tableaux de flux
1	Comment être plus efficace en matière de décision d'investissement ?
1	Comment faire évoluer le Business Model pour améliorer la performance pour l'actionnaire ?
2	Comprendre les normes IFRS
Webinaires	Savoir lire son bilan pour développer son entreprise en toute sécurité

Pourquoi et comment piloter une entreprise par le cash ?

Contexte d'application

Diffusion d'une culture cash dans l'entreprise (entreprise en croissance, en LBO, faisant face à des enjeux de trésorerie, enjeux de respect de covenants...)

Informations clef

Prérequis : Sans

Objectifs de ce séminaire

Ce séminaire est conçu à partir de cas réels, pour sensibiliser les managers à la gestion par le cash. Les contextes de forte croissance, de société en LBO ou de trésorerie tendue rendent indispensable une parfaite compréhension des concepts et leviers permettant d'optimiser la génération du cash.

Public Cible

Ce séminaire est destiné à tous les cadres décisionnaires en entreprise, quel que soit leur poste. La majorité des participants sont des responsables de filiales ou d'usine, mais on trouve également des responsables commerciaux, des contrôleurs de gestion.

NB : Ce séminaire peut être adapté à un format sur mesure en concevant des cas issus de l'entreprise.

Modalités pratiques

Durée : 2 jours

Lieu : Paris, 9 rue d'Artois 75 008

Dates : 13-14 février, 4-5 Avril, 4-5

septembre ou 12-13 novembre 2019

Participants : minimum 2, maximum 8

Tarif : 1 900 € HT / personne

Renseignements : 01 45 61 03 75

relationsclients@fl.finance

Animateurs

Les animateurs sont des spécialistes du conseil en stratégie financière, M&A, capital développement et LBO.

Ils sont tous membres de Quality in Training – solutions pour formateurs et donc engagés dans une démarche continue d'amélioration de leurs prestations.

Compétences acquises

Vous saurez améliorer vos processus de décision, de vente et de production en prenant en compte la dimension cash de vos choix. Vous aurez en tête les arbitrages clefs entre cash et rentabilité pour optimiser la valeur de votre entreprise.

Programme détaillé

• De la rentabilité au cash généré

Analyse de la rentabilité et du bilan

Différences entre rentabilité et cash

Comprendre la notion de BFR (Besoin en fonds de Roulement)

Cas pratique

Analyse du cash généré

Différentes notions de flux générés

Tableaux de flux – tableaux de financement

Savoir construire un tableau de flux simple

• FCF et montages financiers

Notion de Business Plan, montages de types LBO,

Contraintes induites par ces montages, covenants

Cas pratique

• Leviers d'amélioration du cash généré

Réduire les BFR

Travailler sur le process de facturation-relance

Travailler sur la réduction des stocks

Comment arbitrer entre délais de paiement et marges ?

Recours à un factor (Avantages / Inconvénients)

Limiter les investissements (capex)

Améliorer la décision d'investissement (VAN, TRI, Pay back)

Externaliser certains actifs (avantages inconvénients)

Sous-traiter

• Liens entre cash généré et valeur

Notions de VE (Valeur d'Entreprise) et de VT (Valeur des Titres)

Valorisation par les DCF (Discounted cash-flows) et par les multiples

Comment créer de la valeur en jouant sur le cash

• Usage des courbes de cash

Présentation de l'outil

Travail approfondi sur un cas pratique

Liens entre décisions opérationnelles et performances globales de l'entreprise

Comment mettre en place une culture cash ?

Sensibilisation et formation

Amélioration du reporting

Ajustement des modalités de rémunération

• Qu'apprend-on d'une crise ?

Piloter par le cash permet d'anticiper

Arbitrer les horizons (court, moyen et long terme)

Faut-il tout piloter à partir du cash ?

• Synthèse

Comprendre et faire comprendre les enjeux d'une bonne maîtrise des BFR

Contexte d'application

Nécessiter d'amélioration du cash disponible pour financer la croissance. Situation de trésorerie à améliorer. Culture financière cash réduite dans l'entreprise.

Informations clef

Prérequis : Sans

Objectifs de ce séminaire

Ce séminaire vise à sensibiliser les managers aux enjeux de BFR et à leur donner quelques grilles de lecture et des réflexes pour améliorer la situation de leur entreprise.

Public Cible

Ce séminaire est destiné à tous les managers ainsi qu'aux acheteurs ou aux commerciaux en entreprise. Il est aussi destiné aux DAF et aux contrôleurs de gestion pour les aider à communiquer avec les opérationnels.

Modalités pratiques

Durée : 1 jour

Lieu : Paris, 9 rue d'Artois 75 008

Dates : 27 février, 21 mars, 17 septembre ou 6 novembre 2019

Participants : minimum 2, maximum 8

Tarif : 950 € HT / personne

Renseignements : 01 45 61 03 75

relationsclients@fl.finance

Animateurs

Les animateurs sont des spécialistes du conseil en stratégie financière, M&A, capital développement et LBO.

Ils sont tous membres de Quality in Training – solutions pour formateurs et donc engagés dans une démarche continue d'amélioration de leurs prestations.

Compétences acquises

Vous saurez faire le lien entre les actions opérationnelles et leurs conséquences sur le BFR et le Cash. Vous améliorerez la communication entre les "financiers" et les "opérationnels".

Programme détaillé

- De la rentabilité au cash, cas d'introduction
- Définition du BFR
- Quelles informations nous donnent la mesure du BFR ?
 - Mesure historique
 - Mesure de benchmarking
 - Mesure pendant l'année
 - Hiérarchiser les enjeux (clients, stocks, ...)
 - Volatilité du BFR et qualité de la gestion
- Différents contextes, différentes problématiques de BFR
 - BFR positifs vs BFR négatifs
 - Evolution du chiffre d'affaires et variations de BFR
- Dangers liés à une mauvaise maîtrise des BFR
 - Lien entre BFR et performance économique
 - Lien entre BFR et risques engrangés
 - Lien entre BFR et création de valeur
 - Lien entre BFR et cash flows générés
 - Lien entre BFR et financements court terme
 - Lien entre BFR et remboursement des dettes bancaires
 - Lien entre BFR et covenants bancaires
- Trousse à outils destinée aux managers pour gérer les arbitrages
 - Délais de paiement et réduction de prix de vente
 - Marges, rotation des stocks
- Quelle organisation mettre en place pour maîtriser les BFR ?
 - Balance âgée
 - Reporting
 - Lier les gains sur BFR et les investissements ou autre agrégat critique
 - Réduction des BFR et politique de rémunération
- BFR et contexte de cession d'entreprise
 - Les retraitements des comptes clients – fournisseurs
 - Lien entre BFR et prix
 - Le cas d'espèce des BFR négatifs (à qui appartient le cash ?)
- Synthèse

Maitriser la notion de cash-flow et savoir utiliser les différents flux

Contexte d'application

Dans toutes les situations où il importe de suivre le cash et son utilisation (forte croissance, LBO).

Informations clef

Prérequis : Sans

Objectifs de ce séminaire

Ce séminaire va permettre aux participants de comprendre les différents types de flux, de l'EBITDA au FCF (Free Cash Flow), avec leur signification précise. De **nombreux cas pratiques** permettront de comprendre parfaitement les tableaux de flux et de savoir les commenter. **L'objectif est de permettre aux opérationnels de prendre sur le terrain des décisions avisées.**

Public Cible

Ce séminaire est destiné aux **repreneurs** qui doivent suivre le remboursement d'une dette d'acquisition ainsi qu'à tous les **managers** et aux personnes qui doivent travailler sur des comptes ou suivre des reportings.

Modalités pratiques

Durée : 1 jour

Lieu : Paris, 9 rue d'Artois 75 008

Dates : 28 février, 26 mars, 18 septembre ou 7 novembre 2019

Participants : minimum 2, maximum 8

Tarif : 950 € HT / personne

Renseignements : 01 45 61 03 75

relationsclients@fl.finance

En option : 2 webinaires de 2 heures (100 € HT chacun)

Animateurs

Les animateurs sont des spécialistes du conseil en stratégie financière, M&A, capital développement et LBO.

Ils sont tous membres de Quality in Training – solutions pour formateurs et donc engagés dans une démarche continue d'amélioration de leurs prestations.

Compétences acquises

Le tableau de flux est un des grands oubliés du reporting et de la comptabilité française. C'est néanmoins un outil majeur que vous maîtriserez en séparant les flux opérationnels des flux d'investissement et de financement.

Programme détaillé

- De la rentabilité au cash, cas d'introduction
- Les différents types de flux et leur signification
EBITDA – MBA – CAF – autofinancement – FCF
Signification et mode d'emploi
- Tableau de financement
Description de l'outil
Savoir commenter un tableau de financement
- Tableau de flux
Description de l'outil IFRS
Les différents formats possibles
Savoir commenter un tableau de flux
Cas de construction d'un tableau de financement tableau de flux
- Quelques finesses
Impact des délais de paiement et cas pratique
Impact des variations de stocks et cas pratique
Impact de la R&D et cas pratique
Liens entre BFR, taux de croissance et FCF
- Comparaison des tableaux de flux de trois groupes cotés
Compréhension des différents formats
Retraitements effectués
Impact des sociétés mises en équivalence
- Synthèse
- Webinaires en option
2 Cas pratiques à traiter individuellement avec restitution de 2x2 heures en commun et en ligne.

Comment être plus efficace en matière de choix et de décision d'investissement ?

Contexte d'application

Société à forte intensité capitalistique, en forte croissance ou avec de nombreuses options de développement. Build-up avec des processus hétérogènes.

Informations clef

Prérequis : Les participants doivent avoir un minimum de notions en finance à défaut le séminaire "Analyse financière" et/ou "Maîtriser les flux" est un pré-requis.

Objectifs de ce séminaire

Ce séminaire a été conçu par rapport à la pratique en entreprise. Son objectif principal est de limiter les erreurs de raisonnement et d'amener les participants à sortir de leur routine pour élargir le spectre des possibles et prendre de meilleures décisions.

Public Cible

Ce séminaire est destiné à tous les responsables opérationnels (de BU, de division, d'usine...) mais également aux fonctionnels de la Direction Financière.

Modalités pratiques

Durée : 1 jour

Lieu : Paris, 9 rue d'Artois 75 008

Dates : 1 mars, 18 avril, 19 septembre et 18 novembre 2019

Participants : minimum 2, maximum 8

Tarif : 950 € HT / personne

Renseignements : 01 45 61 03 75

relationsclients@fl.finance

En option : 2 webinaires de 2 heures (100 € HT chaque)

Animateurs

Les animateurs sont des spécialistes du conseil en stratégie financière, M&A, capital développement et LBO.

Ils sont tous membres de Quality in Training – solutions pour formateurs et donc engagés dans une démarche continue d'amélioration de leurs prestations.

Compétences acquises

Vous saurez comprendre et améliorer le processus de choix d'investissement. Vous identifierez les erreurs de raisonnement courantes. Vous pourrez comparer les alternatives, acheter, louer ou sous-traiter.

Programme détaillé

• Enjeux de la décision d'investissement

De quels investissements parle-t-on ? Périmètre au sein de l'entreprise

Investissements et cash flows générés

Investissements et covenants

• Rappel de la théorie en matière de choix d'investissement

Règles de base

VAN, TRI, Pay Back, usages et pratiques

• Difficultés pratiques

Quel taux d'actualisation retenir ? (montages LBO)

Prise en compte des BFR

Prise en compte d'une valeur résiduelle ?

• Présenter toujours plusieurs choix possibles

Acheter neuf ou d'occasion ?

Faire soi-même ou sous-traiter ?

Sous-traiter de la capacité ou de la compétence ?

Acheter ou louer (ordinateurs, véhicules...)?

Traitement comptable des leasings

• Décision d'investissement et création de valeur

Notion de ROCE

Notion de création de valeur

• Cas de réflexion

2 cas pratiques

Mise en évidence de la sensibilité des résultats à certaines erreurs de raisonnement

• Conclusion - Synthèse

• Webinaires en option

2 Cas pratiques à traiter individuellement avec restitution de 2x2 heures en commun et en ligne.

Comment faire évoluer le Business Model pour créer de la valeur pour l'actionnaire ?

Contexte d'application

Croissance externe ou interne, Opérations de LBO, nouvelle concurrence, entrée d'un partenaire financier, développement d'une activité nouvelle..

Informations clef

Prérequis : Sans

Objectifs de ce séminaire

Amazon a vendu des livres sans librairie, Dell des ordinateurs sans boutique ni réseau de distribution, Dyson des aspirateurs sans sac. Ces nouveaux business models ont radicalement changé des industries entières.

Ce séminaire vise à sensibiliser les managers à la notion de Business Model, si chère aux financiers. A partir d'exemples concrets et réels, on fera prendre conscience aux managers des implications sur les comptes de l'entreprise des différentes options stratégiques possibles. On abordera également l'impact sur la valeur.

Public Cible

Ce séminaire est destiné à tous les managers et hommes clés. Il est spécialement destiné aux managers qui ont un financier au capital de leur entreprise.

Modalités pratiques

Durée : 1 jour

Lieu : Paris, 9 rue d'Artois 75 008

Dates : 11 mars, 10 avril, 23 septembre ou 8 novembre 2019

Participants : minimum 2, maximum 8

Tarif : 950 € HT / personne

Renseignements : 01 45 61 03 75

relationsclients@fl.finance

Animateurs

Les animateurs sont des spécialistes du conseil en stratégie financière, M&A, capital développement et LBO.

Ils sont tous membres de Quality in Training – solutions pour formateurs et donc engagés dans une démarche continue d'amélioration de leurs prestations.

Compétences acquises

Vous mesurerez l'impact et l'intérêt des nouveaux business models : vente vs service,. Vous analyserez de façon complète les options d'intégration, désintégration, sourcing lointain... et les enjeux de valeur apportée aux clients et l'impact des nouvelles technologies.

Programme détaillé

• Introduction

De la stratégie au Business Model mis en place, qu'est-ce-qui guide le choix d'une manière d'aborder un marché ?

Qu'est ce qui a poussé Renault et Peugeot (une Régie et une entreprise privée cotée) à évoluer de la même façon à partir de la fin des années 80 ?

• Le Business Model, un enjeu financier ?

Quel est le lien entre Business Model et financement ?

Qui décide ? Le financier, le marketing ou la DG ?

Danger de ne pas voir que l'offre alternative des concurrents décale votre business model.

• Comment et pourquoi changer de Business Model ?

Ceux qui ont créé un nouveau business model et sont devenus numéro 1

Ceux qui n'ont pas évolués et ont... disparu

Cas ACCOR : de propriétaire exploitant à exploitant locataire

Les enjeux de mesure de la performance (ROCE – EVA – EBITDA...)

Les enjeux de communication financière

Les enjeux Ressources Humaines

• Un cas pratique de changement de Business Model

Passage d'un modèle de vente à un modèle locatif avec services

Les enjeux dans le cadre de la relation client

Les enjeux pour l'entreprise : en quoi le changement apporte-t-il un nouvel avantage durable et décisif ?

Quels sont les impacts sur l'entreprise ?

En termes de valeur

En termes de cash

Enjeux de la transition entre ancien et nouveau modèle

• Conclusion et discussion : la trousse à outil d'analyse

Contexte d'application

Les IFRS se diffusent et concernent les sociétés cotées mais aussi celles souhaitant faire entrer un financier au capital.

Informations clef

Prérequis : Sans

Objectifs de ce séminaire

Les normes IFRS sont de plus en plus utilisées, et restent un univers de spécialistes. Qui plus est, elles évoluent régulièrement.

Ce séminaire met en place des réflexes qui permettent de comprendre les distorsions entre rentabilité et flux induites par les normes IFRS.

Public Cible

Ce séminaire est destiné à tous ceux, non spécialistes, qui ont besoin de comprendre les implications de ces normes comptables. Il concerne les sociétés cotées, celles qui aspirent à le devenir et celles qui ont au capital un fonds d'investissement requérant l'utilisation des IFRS.

Modalités pratiques

Durée : 2 jours

Lieu : Paris, 9 rue d'Artois 75 008

Dates : 8-9 juillet 2019

Participants : minimum 2, maximum 8

Tarif : 1 900 € HT / personne

Renseignements : 01 45 61 03 75

relationsclients@fl.finance

Animateurs

Les animateurs sont des spécialistes du conseil en stratégie financière, M&A, capital développement et LBO.

Ils sont tous membres de Quality in Training – solutions pour formateurs et donc engagés dans une démarche continue d'amélioration de leurs prestations.

Compétences acquises

Vous saurez intégrer et interpréter des comptes en format IFRS et faire la différence sur les points clefs avec les normes classiques françaises.

Programme détaillé

• Le contexte général des IFRS

Les obligations de présentation des comptes

Comptes consolidés

Format IFRS

Principes généraux des IFRS

Objectifs des IFRS

Grands principes

Différences majeures avec les normes françaises

Jeu complet des états financiers

• Revue des documents en normes IFRS

Une logique inchangée – un vocabulaire différent

Notion de courant – non courant

Notion d'activité non poursuivie

Revue du bilan

Tableau de variation des capitaux propres

Revue du compte de résultat

Revue du tableau de flux

• Actifs corporels et incorporels

Point sur les incorporels

La R&D

Le goodwill

Points sur les actifs corporels

Mode de valorisation et de dépréciation

Comptabilisation de couverture

Comptabilisation des dettes

Les nouveaux traitements des contrats de crédit bail et de location

Les financements hybrides (obligations convertibles)

• Impôts différés

Origine des impôts différés

Prise en compte au bilan

Conséquences sur la rentabilité et les flux

• Risques de change

• Avantages au personnel

L'ensemble de la présentation renvoie à deux cas pratiques, celui d'un grand groupe avec des points techniques très détaillés et celui d'une PME avec une illustration plus simple.

• Synthèse

Webinaires : Savoir lire son bilan pour développer son entreprise en toute sécurité

Contexte d'application

Dès que l'on doit gérer des partenaires financiers en capital ou en dette, comprendre le bilan et anticiper son évolution est une nécessité.

Informations clef

Prérequis : Sans

Objectifs de ce séminaire

Faire prendre conscience de l'impérative nécessité de bien comprendre le bilan.

Mettre en place quelques raisonnements simples qui permettent un diagnostic et aident à la prise de décision.

Que chaque participant applique à sa propre situation ce qu'il aura appris.

Public Cible

Tous les dirigeants/managers qui pilotent leur entité uniquement par le compte de résultat ; qui ont un fond d'investissement au capital de leur entreprise
Tous ceux qui ne comprennent pas à quoi sert un bilan ou comment le lire

Modalités pratiques

Formation à distance

Regroupement des participants sur deux webinaires (Total 5H) suivis d'une visio-conférence en mode privé (2 H) pour appliquer les concepts au cas réel de chaque entreprise

Durée : 2h + 3h + 2h

Lieu : En ligne

Dates : 13-14 juin 2018 ou 3 et 4 octobre

2019. **Ces webinaires ont lieu en soirée**

Participants au webinar : maxi 10

Tarif : 500 € HT / personne

Renseignements : 01 45 61 03 75

relationsclients@fl.finance

Animateurs

Les animateurs sont des spécialistes du conseil en stratégie financière, M&A, capital développement et LBO.

Ils sont tous membres de Quality in Training – solutions pour formateurs et donc engagés dans une démarche continue d'amélioration de leurs prestations.

Compétences acquises

La compréhension du compte de résultat est assez instinctive mais il en va autrement du bilan. C'est pourtant le bilan qui recèle les risques financier qui peuvent conduire à de graves difficultés, même quand la rentabilité est là.

Programme détaillé

• Webinaire 1 : Introduction au bilan - 2 heures groupées

Le compte de résultat ?

Ce qu'il nous dit, ce qu'il ne nous dit pas

Résultat d'exploitation (EBIT) et Résultat net

Différence entre rentabilité et flux

Calcul de l'EBE (EBITDA) et de la CAF

Signification et usages

Pourquoi l'EBE est au cœur des raisonnements ?

Qu'est-ce qu'il ne nous dit pas ?

Résultat Net (RN) – affectation du RN – versement de dividendes

Process juridique d'affectation du RN

Lien entre résultat net et bilan

Lien entre dividendes et bilan

• Webinaire 2 – Ce qu'il faut bien comprendre 3 heures groupées

Que nous dit le bilan ?

Notion d'actifs (Différents actifs)

Notion de dettes (Différentes dettes)

Notion de capitaux propres

Notion de dettes financières nettes

Notion de BFR

Notion d'actif économique

Notion de structure financière

Que regardent les banques ?

Savoir détecter une situation de cessation de paiement

ROCE – rentabilité économique

Pourquoi l'analyse des taux de marge ne suffit pas ?

Définition du ratio ROCE

Comment utiliser le bilan pour piloter au mieux ce ratio ?

ROE – rentabilité de l'actionnaire

Définition

Comment utiliser le bilan pour augmenter le ROE ?

Lien entre BFR et niveau d'endettement

Volatilité du BFR égale risque

Variation de BFR et découvert bancaire

Synthèse

• Webinaire 3 - 2 heures individuellement

Discussion en direct avec chaque participant individuellement

Farrioux Luc 
Mise à jour le 03 oct. 2017

Note globale (toutes spécialités) : 4.40

Benchmark : ND



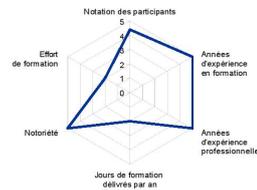
Spécialités

- 313 - Finance, Banques, Assurances
-
-

Notation détaillée

Clarté du discours : 4.37
Maîtrise du sujet : 4.65
Capacité d'écoute : 4.49
Qualité des supports : 4.12

Scoring



- COISSANCE EXTER
- FINCTS STRUCTURÉS
- LBO / OBO
- CAPITAL DÉVELOPPEMEN
- ANALYSE FINANCIERE

Passionné de finance et de divulgation de la compétence financière à l'intérieur des entreprises. Je suis persuadé que la compréhension crée la valeur. La compréhension des impacts de chacun, commercial, acheteur, manager sur le résultat économique de l'entreprise est une nécessité pour se focaliser sur la création de valeur

FL FINANCE ACADEMY est membre de Quality in Training. Cet outil innovant permet de noter systématiquement l'ensemble des sessions de formation de tous nos formateurs quelque soit le client pour lequel ils interviennent.

Par la Fiche Formateur, nos clients ont une vue très complète des formateurs qui animent nos sessions de formation. Nous sommes engagés avec nos formateurs dans une démarche d'amélioration continue de nos prestations.

Plus d'informations sur : www.qualityintraining.net

Farrioux Florence 
Mise à jour le 23 oct. 2017

Note globale (toutes spécialités) : 4.74

Benchmark : ND



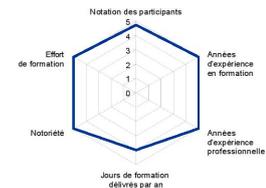
Spécialités

- 313 - Finance, Banques, Assurances
-
-

Notation détaillée

Clarté du discours : 4.60
Maîtrise du sujet : 4.87
Capacité d'écoute : 4.78
Qualité des supports : 4.15

Scoring



- EVALUATION
- COISSANCE EXTERNE
- ANALYSE FINANCIERE
- INGENIERE FINANCIERE
- LBO

J'aime partager mon goût pour la finance, montrer que des concepts même sophistiqués sont finalement très abordables. J'interviens très souvent en format sur mesure, pour former des équipes sur une problématique opérationnelle, je crée alors des cas pratiques dédiés, qui utilisent le vocabulaire de l'entreprise pour ne pas rajouter de la difficulté à la démonstration. J'ai déjà formé pour plusieurs clients les managers clés, les financiers du groupe et les représentants en finance.

de Sury Pierre 
Mise à jour le 19 oct. 2017

Note globale (toutes spécialités) : 4.88

Benchmark : ND



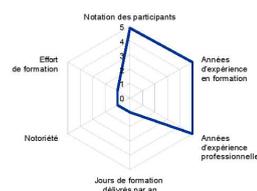
Spécialités

- 313 - Finance, Banques, Assurances
-
-

Notation détaillée

Clarté du discours : 4.50
Maîtrise du sujet : 4.88
Capacité d'écoute : 4.88
Qualité des supports : 4.38

Scoring



- CORPORATE FINANC
- EVALUATION
- LBO
- FINANCEMENT
- ANALYSE FINANCIERE

La finance d'entreprise : analyse financière d'entreprise et structuration d'opérations financières, incluant dette et fonds propres, pour réaliser et financer des opérations de développement, d'acquisition ou de réorganisation de capital. Les principaux sujets sont : analyse financière, évaluation, financement du développement, LBO, croissance externe, fonds d'investissement, mezzanine, dette privée.